

# L'entreprise en Afrique

**Gilles Béville**  
**Pôle filières de croissance**  
**MAEE/DGM/BPM/ALIM**

# Les enjeux du développement du tissu entrepreneurial

- La démographie du continent
  - Baisse progressive de la fécondité
  - Baisse du taux de dépendance
  - Dividende démographique = opportunité ??
  - Croissance rapide de la jeunesse (63% moins de 25 ans/540 M en 2010)
  - Augmentation de plus de 50% des arrivées sur le marché du travail en 20 ans (17,5 M/an en 2010, 27 M en 2030)
  - De 2010 à 2050 population active devrait X2, voire X3 dans 41 pays sur 48 de l'ASS

## Analyse des marchés de l'emploi

- Difficultés particulières des jeunes et des femmes à s'insérer
- Importance des migrations régionales comme instrument de régulation
- Prépondérance de l'agriculture et des agricultures familiales dans l'emploi (pop agri = 60%, absorbe entre 50 et 60% de la pop active)
- Faible dynamisme des secteurs secondaire et tertiaire d'où création d'activités dans le secteur informel (70 à 90% de l'emploi non-agricole)
- Opportunité du développement de grandes mégalofoles et de bourgs ruraux

## Les entreprises en Afrique

- Co-existence de MPE et de grandes entreprises, nationales ou filiales de STN: « missing-middle »
- Degrés divers « d’informalisation » des MPE
- Secteur informel = 80% des créations d’emploi, 50/60% du PIB
- Secteur informel = AGR/73,5% MTPE/12,5% PE/14%
- Segment formel = 10/30% pop active non-agricole

# Les contraintes au développement de l'entreprise (1)

- L'environnement des affaires
  - Stabilité politique
  - État de droit
  - Environnement monétaire
  - Cadre législatif et réglementaire
- Infrastructures
  - Énergie
  - Transports
  - Télécommunications

## Les contraintes au développement de l'entreprise (2)

- Les services aux entreprises
  - Services financiers (méso-finance, micro-finance)
  - Services non-financiers
    - Formation
    - Information
    - Conseil
    - Transferts de technologies
    - Partenariats inter-entreprises
    - Aide à la structuration
    - ...
- Des facteurs culturels...??

## Quelques exemples d'accompagnement réussis: **1-le compagnonnage industriel (1)**

- Méthodologie du CI
  - Constitution de « couples » d'entreprises
  - Mission de l'entrepreneur Nord (cahier des charges)
  - Diagnostic, recommandations
  - Faisabilité de l'action ou du projet de développement
  - Définition de la collaboration souhaitée
  - Suivi des missions et orientation vers dispositifs de soutien

## Quelques exemples d'accompagnement réussis: **1-le compagnonnage industriel (2)**

- En 10 ans (95-05) 250 missions dont 114 en ASS
- Pour 45% : accords de partenariat réalisés
- Nature des accords: AT/expertise= 25%, formation=26%, sous ou co-traitance= 14%, exportation= 13%, importation= 6%, création société= 8%, investissement financier= 8%
- En 98 évaluation avait fait apparaître un levier financier de 1 pour 10



## Quelques exemples d'accompagnement réussis: **2-le compagnonnage artisanal**

- Du compagnonnage d'artisans sans frontière au dispositif SEC
- Diagnostics d'entreprises et accompagnement individualisé
- Actions collectives et mutualisation
- Vérification de l'existence d'un processus de changement
- État des lieux au bout de 6 mois
- Renforcement des services d'appui

## Quelques exemples d'accompagnement réussis: 3-le CITE

- 15 ans au service des TPE: 1 siège + 11 antennes
- Formations pour artisans et micro-entrepreneurs  
« sur mesure »
- Appui-conseil pouvant aller jusqu'au diagnostic
- Expertise: analyse de filières
- Animation de filières et aide à la création de réseaux

## Quelques exemples d'accompagnement réussis:

### 4- **AAFEX**

- 90 entreprises exportatrices de l'agroalimentaire (16 pays)
- Promotion des produits sur les marchés internationaux
- Organisation d'une inter-profession continentale
- Mise à niveau des entreprises (normes qualité)
- Convention avec l'AFD depuis 2008

## En guise de conclusion...

- Condition du développement: un tissu dense de petites entreprises
- Prise en compte globale de l'entreprise et de son environnement: une approche par le territoire